

Conférence internationale sur la transmission des entreprises en Europe - 30 mars 2006 - Bruxelles

Réseau d'aide à la transmission des Très Petites Entreprises



Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Auvergne
Michèle BERNARD

Service Développement Économique des Territoires
BP 25 - 63510 AULNAT - Tél. 04.73.60.46.50 - Email : transcommerce@auvergne.cci.fr

Le contexte en France

L'inadéquation entre l'offre et la demande

Globalement, on constate qu'il y a environ :
3 repreneurs pour 1 PME-PMI à reprendre.

Offre < Demande

A l'inverse, il y a environ
1 repreneur pour 4 TPE à reprendre.

Offre > Demande

Les besoins

du chef d'entreprise cédant

- S'informer pour mieux préparer la transmission de son entreprise
- Assurer la promotion de l'offre de vente de son affaire
- Etre accompagné pendant toute la phase de transmission par des experts
- Trouver un repreneur et assurer la pérennité de son entreprise

Les attentes du repreneur

- S'informer sur le processus de reprise
- Avoir accès à un large éventail d'entreprises à reprendre
- Disposer d'une information pertinente, actualisée et fiable
- S'entourer de conseils pour construire et valider son projet et connaître l'environnement économique local

Transcommerce-Transartisanat : une offre adaptée

Dispositif d'aide à la **transmission/reprise** des **TPE artisanales, commerciales, hôtelières et de services à la personne,**

géré par les **Chambres Consulaires**

- Chambres de Commerce et d'Industrie
- Chambres de Métiers et de l'Artisanat,

en partenariat avec les **professionnels** de la transmission

- Notaires,
- Agents Immobiliers,
- Experts-Comptables.

Un réseau

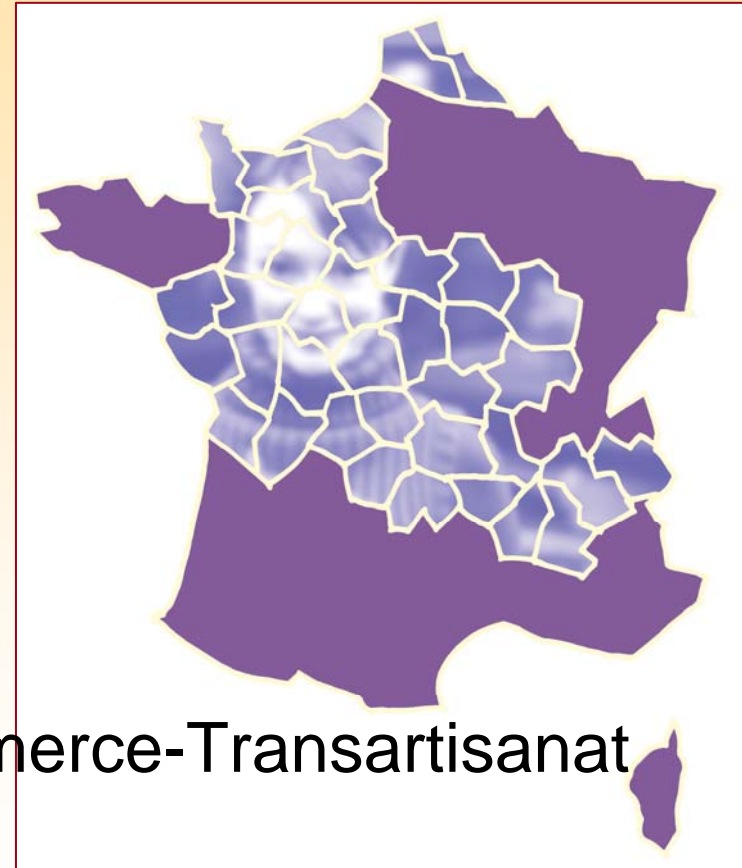
Concept, créé en 1985 par les CCI d'Auvergne, qui se décline aujourd'hui sur

10 régions :

- Auvergne
- Bourgogne
- Centre
- Limousin
- Nord - Pas de Calais
- Basse-Normandie
- Haute-Normandie
- Pays de la Loire
- Poitou-Charentes
- Rhône-Alpes

100 Points Accueil Transcommerce-Transartisanat dans les CCI et CMA

2.800 partenaires professionnels



Transcommerce-Transartisanat

20 ans d'imagination, d'engagement et d'évolution

- d'une **bourse d'opportunités**,
 - • à un dispositif global **d'accompagnement de la transmission/reprise** à caractère local/régional puis à une démarche à caractère national.
- d'un métier d'accompagnant **«individuel entreprise»**
 - • à d'un métier d'accompagnant **«collectif territoire»**
- d'une **«logique cédant»**
(sensibilisation, qualification des offres, promotion...)
 - • à une **«logique repreneur»**
(détection, conseils, accompagnement...)

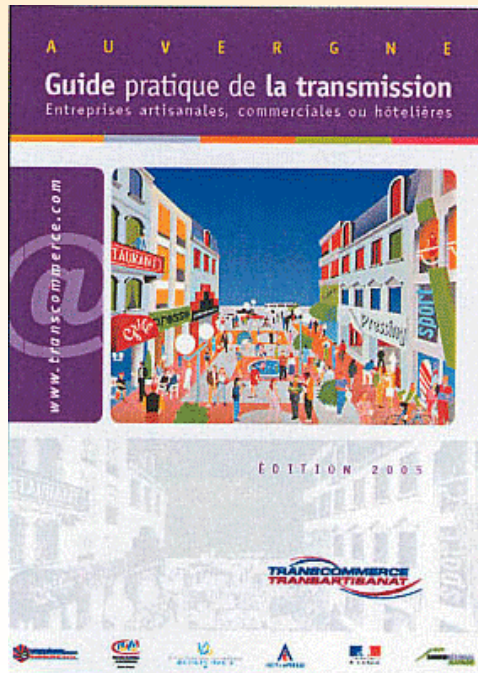
Transcommerce-Transartisanat : accompagner la transmission/reprise

1. Détecter et sensibiliser les cédants
2. Promouvoir les offres d'entreprises à reprendre
3. Observer le marché de la transmission
4. Détecter et accompagner les repreneurs
5. Qualifier les offres de vente



Détecter et sensibiliser les cédants

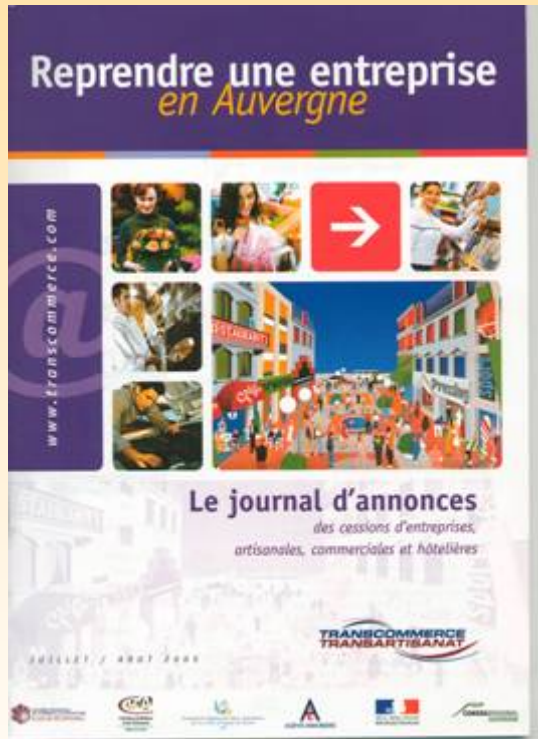
- Mailings d'information aux plus de 50 ans
- Articles dans la presse, témoignages de cédants
- Forums, salons...
- **Guide Pratique de la Transmission**



- Ce guide invite les chefs d'entreprises à se poser les "bonnes questions" et à **préparer au mieux la transmission de leur affaire.**
- Il présente les aspects juridiques et sociaux de la transmission, les incidences fiscales et les méthodes d'évaluation

Promouvoir les offres d'entreprises à reprendre

Les supports



Journal d'annonces

8 éditions
10 numéros/an
24.000 exemplaires/mois



Site internet

www.transcommerce.com
50.000 connexions/mois
7.900 offres en portefeuille

Promouvoir les offres d'entreprises à reprendre

Un large éventail d'entreprises à reprendre

Répartition territoriale

Répartition par activité



| RÉGIONS | OFFRES |
|----------------------|--------|
| France | 7909 |
| Auvergne | 630 |
| Basse Normandie | 651 |
| Bourgogne | 751 |
| Centre | 948 |
| Haute-Normandie | 324 |
| Limousin | 284 |
| Nord - Pas-de-Calais | 820 |
| Pays de La Loire | 1334 |
| Poitou-Charentes | 1404 |
| Rhône-Alpes | 763 |

| | <i>Nb d'offres</i> |
|------------------------------|--------------------|
| Hôtel-bar-restaurant | 2.996 |
| Commerces alimentaires | 1.095 |
| Services | 678 |
| Equip. de la personne | 441 |
| Librairie, presse, tabac | 375 |
| Répar/vente autos, motos | 345 |
| Loisirs, sports, fleurs | 307 |
| Equip. du foyer | 239 |
| Bâtiment, production | 217 |
| <i>Droit au bail, locaux</i> | <i>1.216</i> |

Observer le marché de la transmission

Données statistiques gérées par Transcommerce-Transartisanat :

- **Type d'affaires mises en vente** (activité exercée, lieu d'implantation, CA, rentabilité, emploi, prix de mise en vente)
- **Profil des repreneurs** (activité recherchée, taille d'entreprise, zone géographique, prix d'achat, montant d'apport personnel)
- **Observatoire des cessions d'entreprises** (analyse du marché local de la transmission, évolution des prix de vente, affaires les plus recherchées, activités en déclin, zones géographiques attractives ou en perte de vitesse...)

Observer le marché de la transmission



Observatoire des cessions d'entreprises

Base de données, qui s'enrichit quotidiennement des ventes enregistrées dans chacune des régions, par le réseau TRANSCOMMERCE-TRANSARTISANAT.



Objectifs :

- Connaître, au jour le jour, la valeur sur le marché, d'une affaire,
- Mesurer l'évolution des prix pratiqués au fil des années pour une activité donnée

Observer le marché de la transmission

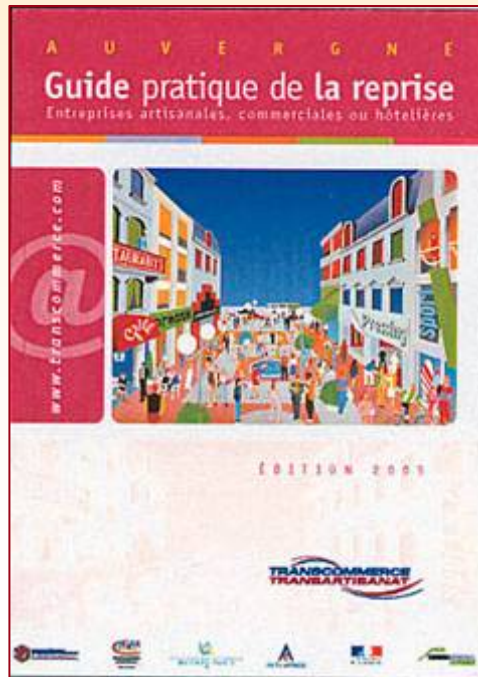
- Exemples d'analyse sectorielle

Un exemple, le secteur «**hôtel-bar-restaurant**»

| | Prix de vente moyen (€) | Chiffre d'Affaires (€) | Ratio CA/prix |
|---------------------------|----------------------------|---------------------------|------------------|
| Restaurant-Bar | 84.399 | 121.605 | 69 % |
| Restaurant sans bar | 99.155 | 161.533 | 61 % |
| Hôtel-restaurant-bar | 104.146 | 163.012 | 63 % |
| Hôtel-restaurant sans bar | 75.192 | 206.739 | 36 % |
| Hôtel-bar | 183.395 | 175.985 | 104 % |
| Hôtel sans bar | 108.974 | 95.014 | 114 % |

Détecter et accompagner les repreneurs

- Sessions d'information et de formation (5 Jours pour Entreprendre)
- Témoignages de repreneurs
- Forums, salons...
- **Guide Pratique de la Reprise**



- Ce guide est un outil d'aide à la prise de décisions dans le cadre d'une reprise d'entreprise.
- Il reprend étape par étape la démarche à suivre pour :
 - ✓ Trouver une entreprise
 - ✓ Diagnostiquer l'affaire
 - ✓ Concrétiser le projet
 - ✓ Démarrer l'activité

Détecter et accompagner les repreneurs

Fichier qualifié de repreneurs potentiels, mis à la disposition des partenaires professionnels sur un Intranet partagé par l'ensemble du réseau

- Diffusion de leurs **coordonnées** et de leur **projet**
- Critères permettant de sélectionner des repreneurs déclarés selon :
 - ✓ Le lieu d'implantation souhaité
 - ✓ L'activité recherchée
 - ✓ Le prix d'achat envisagé
 - ✓ Le montant d'apport personnel

Qualifier les offres de vente

Diagnostic de l'affaire à céder

- Aider le cédant à mieux **cerner la valeur de son entreprise.**
- Apporter au repreneur des éléments chiffrés et objectifs utiles au **montage de son projet** et à la **recherche de financements** auprès des organismes bancaires
- **Etablir une passerelle entre le cédant, qui vend son passé, et le repreneur, qui achète son avenir.**
- **“Labelliser”** les offres de vente diffusées sur les supports Transcommerce-Transartisanat.



Qualifier les offres de vente

- **Partage des savoir-faire**
- **Formation permanente** des Conseillers Techniques
- **Intranet** réservé aux Chambres Consulaires pour échanger sur les méthodes d'évaluation et les affaires analysées

Synthèse du diagnostic

Grâce à cette synthèse, réalisée à partir d'un descriptif de l'entreprise, il est possible de dégager les points forts et les points faibles de l'affaire et permettre au client potentiel d'apprécier la valeur du fonds et de concevoir son projet d'acquisition.

● **ACTIVITE**
Hôtel - Restaurant avec Bar.

● **PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE**
Hôtel Beau Site
Le Mont Dore
17 rue des déportés
63240 LE MONT DORE
M : 04 73 65 05 51
Historique de l'Entreprise

Le fonds de commerce a été exploité à titre individuel de 1959 à 1992, et donné en location gérance à la SARL « Le Beau Site » le 1er janvier 1992. Gérante Chantal COUTET.
Les murs ont été achetés en 2003 par M. et Mme COUTET, qui ont en outre donné à Mme Chantal COUTET en 1999
Mme Chantal COUTET ne souhaitant pas reprendre l'activité à ce jour, elle dissout la SARL Beau Site et met le fonds en vente.

Descriptif

L'hôtel est saisonnier et fonctionne à ce jour de mai à septembre/octobre et ouvre 1 mois en saison d'hiver. Le chiffre d'affaires est donc réalisé sur moins de 8 mois. Il comporte 22 chambres dont 22 équipées de sanitaires complets Douche ou bain + WC et 4 équipées de lavabos + bidets, plus deux pour le personnel avec sanitaires sur palier.
Le rez-de-chaussée est occupé par la réception, la cuisine et la salle à manger (70 places en 2 salles).
L'entreprise emploie 3 salariés plus la gérante.
Un appartement spacieux tout confort de 3 pièces est inclus dans la transaction.
Un jardin situé sur l'arrière permet l'accès indépendant de l'hôtel et le stationnement des véhicules des clients (1000 m²). Un parking public, situé en centre-ville, l'hôtel offre des possibilités complémentaires, et dégage bien la visibilité de l'hôtel, à partir de la rue.

L'établissement est en bon état d'entretien et de propreté.
Le fonctionnement saisonnier n'est pas régulier, puisque l'année 2003 a été plus largement ouverte du fait de l'enneigement et de la demande des clients. Exceptionnellement 2004 n'a pas eu d'ouverture en saison d'hiver.

Personnel salarié

L'effectif permanent et saisonnier comporte 3 salariés en CDD :
- 1 chef cuisinier,
- 1 serveuse,
- 1 femme de chambre
Il n'y a donc pas de reprise ce personnel à l'entrée dans les lieux.

● **METHODES APPLIQUEES A L'EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION RECONSTITUEE (EBE)**
encore appelée, bénéfice réconstitué ou autocifonnement. Il s'agit de déterminer, à partir des comptes de résultats des trois dernières années, ce que dégage réellement l'entreprise quand toutes les ventes ont été encaissées et quand toutes les charges ont été déduites (avant l'imputation de la Dotation aux Amortissements et des Charges Financières).
Il faut ensuite éventuellement corriger l'EBE ainsi calculé en réintégrant les charges et les produits d'exploitation qui doivent être ou non pris en compte par le futur acquéreur (loyer, salaires, frais généraux...)

Calcul de l'EBE réconstitué :

| EBE | Produits | Charges |
|------------------------|----------|----------------|
| 19000 € | 51400 € | 29000 € |
| EBE réconstitué | | 45000 € |

L'EBE réconstitué annule la rémunération et les coûts d'occupation actuels, pour pouvoir intégrer de nouvelles données, relatives au nouvel exploitant, ainsi que le nouveau loyer est fondé sur un remboursement d'emprunt à la SCI acquiseuse des murs, à 260 000 € sur 13 ans à 3%.

Méthode des barèmes appliqués à l'EBE :

| EBE réconstitué | Coefficient |
|---|-----------------|
| 45000 € | 3,5 |
| Estimation de la valeur du fonds | 157500 € |

Méthode de calcul de la capacité de l'entreprise à rembourser des emprunts :

| Hypothèse de rémunération exploitant | 20000 € |
|---|----------------|
| Avance de trésorerie | 5000 € |
| Autre | 0 € |
| Part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt | 20000 € |

| Part pouvant être affectée au remboursement de l'emprunt | Taux | Hypothèse de prêt bancaire |
|--|------|----------------------------|
| 20000 € | 3 | 125000 € |



Les résultats 2005

- **7.700** affaires à transmettre
- **2.100** candidats repreneurs
- **37 %** des entreprises transmises

Palmarès des affaires vendues

- ✓ Restaurant, hôtel, bar 39 %
- ✓ Alimentaire 17 %
- ✓ Droit au bail 11 %
- ✓ Equipement de la personne 9 %

Les résultats 2005

- **25 %** des repreneurs envisagent un investissement supérieur à **92.000 €**
- **41%** disposent d'un apport personnel supérieur à **30.000 €**

Activités recherchées en priorité

- ✓ Restaurant, hôtel, bar 34 %
- ✓ Alimentaire 18 %
- ✓ Librairie, presse, tabac 14 %